

Juho Martikainen

RAKENNUSYRITYKSEN PERUSTAMINEN

RAKENNUSYRITYKSEN PERUSTAMINEN

Juho Martikainen
Opinnäytetyö
Kevät 2015
Rakennustekniikka
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Rakennustekniikka, tuotantotekniikka

Tekijä: Juho Martikainen

Opinnäytetyön nimi: Rakennusyrityksen perustaminen

Työn ohjaaja: Martti Hekkanen

Työn valmistumislukukausi- ja vuosi: Kevät 2015

Sivumäärä: 36 + 8

Rakennusalalla toimiminen on suhdanneherkkää ja toiminnan kannattavuuden saavuttaminen on usein hankalaa. Opinnäytetyön tavoitteena oli perehtyä eri yritysmuotoihin ja selvittää, mitä yrityksen perustaminen vaatii. Lisäksi tarkoituksena oli tutkia keinoja, joilla yrityksen toiminnasta saataisiin kannattavaa.

Opinnäytetyössä tutustuttiin aluksi eri yritysmuotoihin ja niiden asettamiin vaatimuksiin. Sen jälkeen valittiin rakennusalan yritykselle sopiva yritysmuoto ja pohdittiin, miten toiminnasta saataisiin kannattavaa.

Opinnäytetyössä esiteltiin kaksi esimerkkiä liiketoimintasuunnitelmasta. Ensimmäisessä esimerkissä yritys toimii kotitalouksien pienten remonttien parissa ja toisessa yritys toimii pienissä julkisissa remonteissa. Opinnäytetyössä vertailtiin myös rakennusalan yrityksen ja kiinteistöväliytystä harjoittavan yrityksen toimintaa. Opinnäytetyön havaittiin, että kilpailu alalla on kovaa ja menestymisen edellytyksenä on toimiva liiketoimintasuunnitelma. Haastavinta rakennusalalla on erottuminen kilpailijoista ja asiakkaan luottamuksen lunastaminen. Opinnäytetyössä laadittuja suunnitelmia voidaan myöhemmin hyödyntää yritystä perustettaessa.

Asiasanat: yritys, liiketoimintasuunnitelma, rakennusala

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Civil Engineering, Production Engineering

Author: Juho Martikainen

Title of thesis: Establishing Building Company

Supervisor: Martti Hekkanen

Term and year when the thesis was submitted: spring 2015 Number of pages: 36 + 8

Economic situation in construction is sensitive nowadays and making profitable business is rather complicated. The purpose of this work is to study different company forms and find out how a company is established.

In the beginning of this thesis the concepts of different company forms are being familiarized with. Later the most suitable form is chosen and different sides of profitable business are studied.

In this thesis there are two examples of different business plans. The first deals with small repairs in household environment and the latter handles small public renovation. The thesis discusses the differences between construction business and real estate business. The construction business is highly competed and a successful business requires a fully functional business plan. The most challenging thing is winning the customers trust and standing out from the crowd of competitors. The purpose of this thesis is also to educate the reader in a situation of establishing new business.

Keywords: company, business plan, construction

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ.....	3
ABSTRACT.....	4
1 JOHDANTO.....	7
2 RAKENNUSALAN YRITYSTOIMINTA.....	8
2.1 Vaihtoehtoiset yritysmuodot.....	8
2.2 Yrityksen perustaminen.....	9
2.3 Yrityksen kilpailukyvyn avaintekijät.....	10
3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN.....	12
3.1 Liiketoimintasuunnitelma kotitalouden pieniä remontteja tekeväälle yritykselle.....	14
3.1.1 Lähtökohdat.....	14
3.1.2 Perustaja.....	14
3.1.3 Yhtiömuoto.....	15
3.1.4 Sijainti ja toimipaikka.....	15
3.1.5 Toimintasuunnitelma.....	15
3.1.6 Tuotteen kuvaus.....	16
3.1.7 Lähtökohta.....	16
3.1.8 Kotitalouden pieniä remontteja tekevän yrityksen toimiala- ja toimintaympäristöanalyysi.....	18
3.1.9 Kilpailija-analyysi.....	20
3.1.10 Yrityksen arvot, visio ja tavoitteet.....	21
3.1.11 Markkinointisuunnitelma.....	22
3.2 Liiketoimintasuunnitelma pieniä julkisia korjausrakkoita tekeväälle yritykselle.....	22
3.2.1 Liikeidea.....	22
3.2.2 Lähtökohta-analyysit.....	23
3.2.3 Julkisia pieniä remontteja tekevän yrityksen toimiala- ja toimintaympäristöanalyysi.....	25
3.2.4 Visio ja tavoitteet.....	27
3.3 Toiminimen ja osakeyhtiömuotoisen yrityksen toiminnan erot.....	27
3.4 Yritystoiminnan riskit.....	28
3.5 Yrityksen kirjanpito.....	30

4	YHTEENVETO	32
	LÄHTEET.....	35
	LIITTEET	37
Liite 1.	Liiketoimintasuunnitelmalomake	
Liite 2.	Pienremontin urakkasopimus	
Liite 3.	Liiketoimintasuunnitelma	

1 JOHDANTO

Rakennusallalla toimii niin yksityisiä elinkeinonharjoittajia kuin myös suuria yhtiöitä. Yrityksen perustamisen haasteet koostuvat toimivasta liikeideasta, rahoituksesta, kilpailusta ja yleisestä talouden tilasta. Yrittäjän on hallittava yrityksen toimialan eri osa-alueet ja toteutettava toimittava niin, että yrityksellä on tulevaisuutta kilpailutetulla alalla.

Opinnäytetyön tavoitteena on kuvata yrityksen perustamisen vaiheet ja vaihtoehtoiset urakka-muodot. Lisäksi tarkoituksena on laatia ja esitellä liiketoimintasuunnitelma yritykselle, joka toimii korjausrakentamisen parissa. Työssä käsitellään myös rakennusalan vaatimuksia yritykselle ja riskejä muihin elinkeinonharjoittajiin verrattuna.

2 RAKENNUSALAN YRITYSTOIMINTA

Yrityksen perustaminen koostuu monesta eri vaiheesta. On laadittava liiketoimintasuunnitelma, suunniteltava rahoitus ja valittava yritykselle yritysmuoto. Itse yrityksen perustamisessa niin sanottu paperitöissä Oulussa esimerkiksi auttaa BusinessOulu. Yritysmuodosta riippuen määräytyy tarvittava aloituspääoma, ja yritysmuotoon vaikuttaa yrityksen koko. (Yrityksen perustaminen.)

2.1 Vaihtoehtoiset yritysmuodot

Yritystä perustaessa täytyy valita ensiksi yrityksen nimi ja yritysmuoto sekä määritellä yrityksen toimiala. Yritysmuotoon vaikuttavat perustajien lukumäärä, vastuun ja päätösvallan jakaminen, pääoman tarve, rahoitus ja verotus. (Lojander – Suonpää 2008, 34 - 37.)

Suomessa käytössä olevia yritysmuotoja ovat toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. Yhtiömuotoa miettiessä kannattaa ehdottomasti ottaa yhteyttä yritysneuvontaan. (Lojander – Suonpää 2008, 34 - 37.)

Suosituin ja yksinkertaisin tapa aloittaa oma yritystoiminta on toimia yksityisenä elinkeinoharjoittajana toiminimellä. Toiminimellä yrityksen päätöksenteko ja vastuu toiminnasta on yrittäjän käsissä, hän on myös vastuussa henkilökohtaisella omaisuudella. Yritys voi palkata työntekijöitä, kuten muutkin yritykset. Usein sivutoiminen yrittäminen kannattaa ensiksi aloittaa toiminimellä tai niiden yrittäjien, jotka aikovat pitää liiketoimintansa pienyrityksen tasolla. Toiminimellä yritystoiminnan aloittaminen on nopeaa ja yksinkertaista, tarvitaan vain perustamisilmoitus. (Yritysmuodot. 2014.)

Avoin yhtiö perustetaan, kun kaksi tai useampi henkilö sopivat avoimen yhtiön perustamisesta kirjoittamalla yhtiösopimuksen. Yritykseen osalliset henkilöt eli yhtiömiehet ovat tasavertaisia kaikissa yhtiön toimissa ja vastaavat yhdessä yhtiön päätöksistä, sitoumuksista ja veloista. Henkilöyhtiö sopii yhtiömuodoksi, jos yrittäjiksi aikovia on enemmän kuin yksi. Se sopii hyvin esimerkiksi perheyritykselle. Perustaminen vaatii perustamisilmoituksen lisäksi yhtiömiesten välisen kirjalli-

sen yhtiösopimuksen sekä yhtiöön sijoitettavan yhtiöpanoksen, joka voi olla rahaa, omaisuutta tai työpanos. Yhtiöpanoksen määrää ei ole laissa määritelty. (Yritysmuodot. 2014.)

Kommandiittiyhtiö on henkilöyhtiö, joka eroaa avoimesta yhtiöstä siten, että siinä on yhden tai useamman vastuullisen yhtiömiehen lisäksi vähintään yksi äänetön yhtiömies eli yritykseen osallinen henkilö, joka yleensä toimii vain sijoittajana. Muuten kommandiittiyhtiö toimii avoimen yhtiön tavoin. (Yritysmuodot. 2014.)

Osakeyhtiön perustamiseen vaaditaan vähintään yksi henkilö tai yhteisö. Osakeyhtiön miniosakepääoma on 2 500 euroa yksityisellä puolella ja julkisella puolella 80 000 euroa. Osakepääoma jaetaan osakkeisiin. Yleensä osakkeita on esimerkiksi sata kappaletta, jolloin osakkeen arvo on 25 euroa kappaleelta. Osakkaan äänivalta, voitot ja vastuu yhtiössä riippuvat, miten paljon yhtiön osakkeita hän omistaa. Osakkeenomistajat eivät ole henkilökohtaisessa vastuussa osakeyhtiön sitoumuksista. Suurelle yritykselle sopii parhaiten julkinen osakeyhtiö. Julkisessa osakeyhtiössä yhtiön osakkeilla saa käydä kauppaa ja tarjota niitä yleisölle. (Yritysmuodot. 2014.)

Osuuskunnan voi perustaa vähintään kolme henkilöä. Osuuskunta on jäsentensä omistama yritys. Osuuskunnan kokouksessa jokaisella jäsenellä on yksi ääni. Jäsenet vastaavat osuuskunnan sitoumuksista esimerkiksi veloista vain sijoittamallaan rahasummalla. Osuuskunta soveltuu hyvin harvoin rakennusalan yhtiömuodoksi. (Yritysmuodot. 2014.)

2.2 Yrityksen perustaminen

Yrittäjänä onnistuminen on omalla vastuulla. Menestyksellä liiketoiminta edellyttää velvollisuuksien täyttämistä ja motivaatio työhön on pystyttävä säilyttämään. Yrityksen perustaminen vaatii hyvän liikeidean, osaamista ja rahoituksen toiminnalle. Yrityksen rekisteröinnin jälkeen ovat hoidettava varsinaisen yrityksen pyörittämiseen liittyviä asioita. Yritystoimintaa käynnistettäessä varaudutaan riskeihin vakuutuksilla. Osa vakuutuksista on vapaaehtoisia, osa pakollisia. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. 2015.)

Yritystoiminnan tavoitteena on, että yritys menestyy ja tekee voittoa. Yrittämisen yksi tärkeimpiä asioita on usko omaan liikeideaan ja sen kannattavuuteen. Henkilökohtaiset valmiudet ja ominai-

suudet luovat perustan yrityksen onnistuneelle toiminnalle. Yrittäjäksi ryhtymisen haasteita on rahoituksen järjestäminen, osaamisen ja kokemuksen puute, tiedon puute lainsäädännöstä, verotuksesta ja sopimuksen tekemisestä. Yrittäjän täytyy tuntea taloushallinnon perusteet, hinnoittelu, budjetointi ja markkinointi. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. 2015.)

Yrityksen voi perustaa täysin uudella liikeidealla tai käyttää olemassa olevaa liikeideaa, mutta toteuttaa se uudella kilpailukykyisemmällä tavalla tai uudella markkina-alueella.

Yrityksen perustamisen vaiheet on suunnitella liikeidea, mikä vastaa kysymyksiin mitä, kenelle ja miten. Yritykselle on suunniteltava liiketoimintasuunnitelma, rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelmat. Yrityksen toiminnan luvanvaraisuus on selvitettävä ja valittava yritysmuoto. (YT10 yrityksen käynnistystoimet.)

Yritystoimintaa käynnistettäessä on muistettava huolehtia seuraavat asiat:

- vakuutuksen ottaminen
- toimitilojen käyttöluvat, tarkastukset ja vuokrasopimus
- palkanmaksusta aiheutuvat sivukulut
- työsopimusten laatiminen
- verojen ja työnanojasuoritusten maksaminen
- kirjanpidon järjestäminen
- pankkitilin avaaminen
- laskuttaminen
- työttömyysturvan järjestäminen
- työterveyshuollon järjestäminen
- liittyminen järjestöihin. (YT10 yrityksen käynnistystoimet.)

2.3 Yrityksen kilpailukyvyn avaintekijät

Yrityksen kilpailukyvyn avaintekijät ovat osaaminen ja toimiva liikeidea. Liikeidea kehittyy yritys-ideasta. Yritysidea täsmentyy ja tämä muokataan vähitellen liikeideaksi. Liikeidea kertoo, mitä yritys tekee ja kenelle se myy, miten yritys toteuttaa nämä asiat ja millä markkinoilla yritys toimii. On pohdittava, voivatko tuotteet menestyä markkinoilla, millä markkinoilla ja missä laajuudessa.

Mitä erilaista yritys tarjoaa kilpailijoihin verrattuna. Tuotteen (tavaran tai palvelun tai näiden yhdistelmän) täytyy olla sellainen, että asiakas on valmis maksamaan siitä. Tämän takia on kartoitettava asiakkaiden tarpeet. Näin saadaan selville, mitä asioita asiakkaat arvostavat. Tuotteen tai palvelun on oltava esimerkiksi energiatehokkaampi, edullisempi, laadukkaampi tai nopeampi toteuttaa kuin kilpailijoiden. Toiminnan täytyy olla realistinen tavaran ja palvelun kysynnän suhteen. Huolellinen suunnittelu parantaa menestymisen mahdollisuuksia. (Viitala – Jylhä 2013, 42 – 44.)

On mietittävä, mitä asiakas saa, mihin asiakas käyttää tuotetta ja miksi asiakas hankkii sen. Imago täytyy olla sellainen, että yrityksen ja tuotteen mielikuvat ovat positiivisia. Tuotteen tai palvelun on erotuttava edukseen muista kilpailijoista. Yrityksen asiakaskunta on mietittävä, ketkä ovat asiakkaita, miten paljon, missä heitä on, lisäksi on pohdittava heidän maksukykyään ja omia mielimyksiään. On suunniteltava, tuotetaanko kaikki palvelut sekä tuotteet itse vai hankitaanko osa alihankintana, miten markkinoidaan ja myydään palveluita. (Viitala – Jylhä 2013, 42 – 44.)

Paras avain menestykseen on innovatiivinen liikeidea. Mitä enemmän tuotteessa tai palvelussa on sellaista mitä muilla ei ole, sitä vähemmän on kilpailua markkinoilla. Tämä on myös hyppy tuntemattomaan ja riski. On vaikea arvioida liiketoiminnan kannattavuutta, jos ei ole muita vertauskohtia. Silloin markkinoiden koko ja kysyntä on arvioita ja kannattavuus laskettava arvion pohjalta. (Viitala – Jylhä 2013, 42 – 44.)

3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN

Liiketoimintasuunnitelmalla tarkoitetaan kirjallista suunnitelmaa liiketoiminnasta. Sen avulla liikeidea lähdetään toteuttamaan käytännössä. Liiketoimintasuunnitelmassa käydään läpi yrityksen toimintaympäristö, toimintatavat ja tavoitteet. Liiketoimintasuunnitelma on yksityiskohtainen, kattava ja ajallisesti rajattu esitys, jossa ovat mukana pidemmän ajan päämäärät ja määrälliset tavoitteet tulosbudjettien sekä rahoitus- ja kassavirtalaskelmien muodossa. (Yrityksen perustaminen.)

Liiketoimintasuunnitelmassa käydään läpi tuotteen ominaisuudet, asiakasryhmät, markkinoinnin kilpailutilanne, yrittäjän tai yrittäjien koulutus ja osaaminen sekä se miten yritys aikoo toteuttaa markkinoinnin. Suunnitelmassa arvioidaan myös laskelmien avulla toiminnan kannattavuus sekä rahamäärä, jota tarvitaan toiminnan aloittamiseen. Suunnitelmassa on myös hyvä tuoda esille riskitekijät eli kilpailijat, taloustilanne ja muut sellaiset asiat, jotka voivat vaikuttaa menestymiseen. (Yrityksen perustaminen.)

Luvuissa 3.1- 3.2 esitellään liiketoimintasuunnitelman osa-alueet, joita ovat:

1. tiivistelmä
2. perustaja
3. yhtiömuoto
4. sijainti ja toimipaikka
5. liikeidea
6. lähtökohta - analyysit
7. toimiala- ja toimintaympäristö
8. visio ja tavoitteet. (Yrityksen perustaminen.)

Liiketoimintasuunnitelma on apuna suunnitteluun yrittäjälle itselleen. Se on myös neuvottelutyökalu, kun keskustellaan mahdollisten rahoittajien, liikekumppanien, vuokranantajan tai vaikka tavaratoimittajan kanssa. Suunnitelmaa tarvitaan myös haettaessa starttirahaa TE-toimistosta tai yritystukia ELY-keskuksesta. Kuvassa 1 on esitetty ajatuskartta liiketoimintasuunnitelmasta. (Yrityksen perustaminen.)



KUVA 1. Ajatuskartta kannattavuudesta (Yrityksen perustaminen)

3.1 Liiketoimintasuunnitelma kotitalouden pieniä remontteja tekevälle yritykselle

Luvuissa 3.1.1 – 3.1.11 esitetään opinnäytetyönä laadittu liiketoimintasuunnitelma yritykselle, jonka toimialana on rakennusala ja kohteina kotitalouksien pienet remontit.

3.1.1 Lähtökohdat

Yritysmuodoksi valitaan toiminimi. Lisäksi yritys toimii rakennusosalalla ja on erikoistunut kotitalouksien pieniin remontteihin. Yritys tuottaa kaikkia sisäpuolen remonttipalveluita mm. parketinasennuksia, kylpyhuoneremontteja ja kalusteasennuksia.

Yrityksen myyntivaltit ovat kokemus rakennusosalalta, vaadittavat sertifiointit vedeneristykseen (vedeneristäjän henkilösertifikaatti VTT:ltä), halu palvella asiakasta ja kilpailukykyinen hintataso. Yritys toivoo erottuvansa markkinoilla kilpailijoistaan asiakkailta saaduilla positiivisilla palautteilla.

3.1.2 Perustaja

Toiminimen perustaja on Juho Martikainen (121290-xxxx). Peruskoulun jälkeen hän on suorittanut ammatillisen koulutuksen Vantaan ammattiopisto Variassa (talonrakentajan perustutkinto). Armeijan jälkeen on ollut vuorossa rakennustekniikan koulutus Oulun ammattikorkeakoulussa, suuntautumisena tuotantotekniikka.

Työkokemusta rakennusosalasta on noin kolmen vuoden ajalta. Työt ovat olleet monipuolisia ammattitöitä, kuten pientalojen valmistusta kappaletavarasta, muottitöitä, elementtiasennuksia ja työnjohtotehtäviä. Perustajalta löytyvät pätevyudet toimia valvojana pientalotyömailla.

3.1.3 Yhtiömuoto

Yhtiömuodoksi valitaan toiminimi, koska se vastaa hyvin liikeideaa sekä helppo ja halvin tapa aloittaa yrittäminen. Työntekijöitä on palkkalistoilla maksimissaan kolme työntekijää. Työt aloitetaan pienellä volyymilla ja volyymia lisätään kysynnän kasvaessa. Toiminimi on myös kohtuullisen pieniriskistä, koska tarkoitus ei ole ottaa suurta rahoitusta.

Eri yhtiömuodot on esitetty luvussa 2.1.

3.1.4 Sijainti ja toimipaikat

Yrityksen rekisteröintikunta on Oulu. Erillistä toimipaikkaa ei ole vaan palveluita tarjotaan kotoa käsin. Yritys toimii Oulussa ja noin 50 kilometrin säteellä Oulun keskustasta.

3.1.5 Toimintasuunnitelma

Yritys toimii rakennusalalla ja on erikoistunut kotitalouksien pieniin remontteihin. Yritys tuottaa kaikkia sisäpuolen remonttipalveluita mm. parketinasennuksia, kylpyhuoneremontteja ja kalusteasennuksia. Yritys toimii avaimet -käteen periaatteella eli asiakkaan ei tarvitse itse hankkia materiaaleja tai huolehtia jätteiden poistamisesta kohteesta remontin jälkeen. Yrityksen palveluperiaate koostuu suunnittelusta ja toteutuksesta. Asiakkaan tehtävänä on pyytää tarjous, minkä jälkeen yritys käy paikan päällä asiakkaan kanssa läpi remontin. Asiakas on mukana suunnittelussa ja valitsee materiaalit, minkä jälkeen yritys toimittaa piirustukset asiakkaalle esimerkiksi kylpyhuoneremontin lopputuloksesta. Yritys selvittää talonyhtiön kanssa tarvittavat selvitykset ja mahdolliset ilmoitukset. Kylpyhuoneremontissa esimerkiksi yleensä taloyhtiön hoidettavaksi kuuluvat vedeneristykseen asti kuuluvat työt, eli taloyhtiö maksaa ja toteuttaa vedeneristykseen asti kuuluvat työt. Asiakkaalle ilmoitetaan tarkka aikataulu remontin aloituksesta ja etenemisestä. Yritys hoitaa tarvittavan materiaalin työmaalle sekä jätehuollon. Mikäli asiakkaan remontti vaatii talonyhtiöltä erillistä lupaa esimerkiksi väliseinien muutostöissä, yrittäjä on talonyhtiöön yhteydessä. Asiakkaalle piirretään rakennuslupakuvat asiakkaan haluamalla pohjalla ja hankitaan tarvittavat viranomaisluvut, liittymät ja valvojat kohteeseen.

Toimitukseen sisältyvät myös kaikki LVI- ja sähkötyöt (remonttisopimus on liitteessä 3).

Asiakkaalle halutaan välittää sellainen imago yrityksestä, että asiat hoidetaan aikataulussa, asiakkaan tarpeet ja toiveet otetaan huomioon määräysten puitteissa. Asiakas otetaan mukaan suunnitteluvaiheessa ja asiakkaalle tehdään selväksi, mitä milloinkin tulee tapahtumaan. Yrityksen kannalta on tärkeää, että asiakas on tyytyväinen palveluun ja valmis antamaan positiivista kuvaa yrityksestä myös muille mahdollisille asiakkaille.

Yhteenvedona voitaisiin sanoa, että yrityksestä tarjotaan kotitalouksille sisätöiden suunnittelu ja toteutus.

3.1.6 Tuotteen kuvaus

Yritys laatii asiakkaalle tavoitebudjetin hankinnoittain, hankinta- ja rakennusaikataulut ja hyväksyy ne. Yritys laatii remontille laatusuunnitelman. Lisäksi yritys järjestää kohteelle työnjohdon ja tekee tarvittavat muutosesitykset talonyhtiölle. Yritys dokumentoi käytetyt materiaalit ja ottaa kuvia eri työvaiheista. Yritys myös hankkii remontiin tarvittavat materiaalit, jotka ovat CE – hyväksytyjä ja täyttävät määräykset. Jätehuolto kuuluu myös yrittäjälle ja työntekijät tekevät kohteen loppusiivouksen. Yritys valvoo, että remonti valmistuu aikataulun mukaan ja tarvittaessa hankkii lisää resursseja aikataulun saavuttamiseen.

3.1.7 Lähtökohta

Käyttöomaisuuden tarve –kohdassa (s.17) on lueteltu tarvittavat aineelliset resurssit ja yrittäjän sijoitukset yritykseen sekä tarvittavan rahoituksen määrä.

Yrittäjä sijoittaa yritykseen omaa rahaa 3 000 euroa ja muut yritystoiminnan aloittamiseen tarvittava rahoitus hankitaan yrityslainalla.

Aineettomiksi resursseiksi vaaditaan tarvittava ammattitaito sekä koulutus seuraavasti:

- rakennusalan koulutus ja tarvittavat sertifiointit
- työkokemus rakennusalan vastaavista tehtävistä 2-3 vuoden ajalta
- työturva- ja tulityökortti.

Toiminnan aloittamiseksi yrityksen on hankittava taulukossa 1 mainitut käyttöomaisuudet.

TAULUKKO 1. Taloudelliset hankinnat

käsityökalut	jokaiselle työntekijälle omat	
paineilmanaulaimet & kompressorit	työparia kohden	
katkaisusirkkelit	työparia kohden	
akkutyökalut	työparia kohden	
laatoitus- ja lattiatyökalut	työparia kohden	
maalauksen- ja tapetointitarvikkeet	työparia kohden	
levytystyökalut ja työvalot	työparia kohden	yhteensä 8 000 euroa

neljä pakettiautoa		
kaksi peräkärä		yhteensä 2 000 euroa + pakettiautot rahoituksella 400 €/kk
Tietokone ja tulostin		yhteensä 1 000 euroa
vaatetus	jokaiselle työntekijälle	yhteensä 600 euroa

Käyttöomaisuuden rahoitus

Käyttöomaisuuden rahoitukseen tarvitaan yhteensä 11 600 euroa. Yrityksen perustaja sijoittaa tarvittavan rahamäärän tietokoneeseen, tulostimeen ja peräkärriin. Ulkopuolista rahoitusta yritys tarvitsee 8 600 euroa, jota haetaan pankilta. Vakuudeksi kiinnitetään käyttöomaisuuden itse maksettu osuus.

Yrittäjän itsensä lisäksi yritys työllistää kysynnästä riippuen 1-3 työntekijää. Työntekijät työskentelevät tuntipalkalla ja heiltä vaaditaan ammattitaitoa, aikaisempaa koulutusta alalta ja kokemusta vastaavista työtehtävistä.

Työ tapahtuu yleensä asiakkaan asuessa työkohteessa, jolloin asiakaspalvelu ja ammattimaisuus pitää olla myös vahvasti esillä tekemisessä. Työvoimaa lisätään ja vähennetään tarvittaessa tilanteesta riippuen. Pohjois-Pohjanmaan tilanne työllisyyden suhteen on huono, joten osaavia tekijöitä on tarvittaessa tarjolla.

3.1.8 Kotitalouden pieniä remonteja tekevän yrityksen toimiala- ja toimintaympäristö-analyysi

Toimiala yrityksellä on rakennusala. Yritys toimii Oulun alueella korjausrakentamisessa kotitalouksien parissa.

Toimialan ja toimintaympäristön tilanne ja kehitys

Vuoden 2013 aikana asunnon omistajat ja asunto-osakeyhtiöt korjasivat lähes 6 miljardilla eurolla. Omakoti- ja paritaloja korjattiin 2,8 miljardilla eurolla. Kerrostalojen korjaamiseen kului 2,2 miljardia euroa ja 800 miljoonaa käytettiin rivitaloasuntoihin. Kerrostalojen korjauksista suurin osa (1,6 miljardia euroa) kului asunto-osakeyhtiön teettämiin korjauksiin ja loput 600 miljoonaa euroa kerrostaloasuntojen omistajien itse tekemiin tai teettämiin korjauksiin. Rivitaloyhtiöt käyttivät korjauksiin 440 miljoonaa euroa ja rivitaloasuntojen omistajat 340 miljoonaa euroa. (Korjausraken-

taminen. 2014.) Korjauskustannukset talotyypeittäin ja rakennusosittain vuonna 2013, on esitetty taulukossa 2.

TAULUKKO 2. Korjauskustannukset vuonna 2013 (Korjausrakentaminen. 2014)

Rakennusosa	Talotyyppi			
	Omakoti- ja paritalot	Rivitalot	Kerrostalot	Kaikki
	milj. €	milj. €	milj. €	milj. €
Asunnon märkätilat	385	116	247	749
Asunnon keittiö	336	96	170	602
Asunnon asuin- ja muut tilat	563	127	193	883
Ulkopinnat ja rakenteet	652	240	618	1 510
Talotekniikka	607	132	757	1 496
Piha-alue ja -rakennukset	248	38	66	352
Taloyhtiön sisätilat	0	27	128	154
Yhteensä	2 790	776	2 178	5 745

3.1.9 Kilpailija-analyysi

Kilpailijoita ovat Oulun alueella toimivat korjausrakentamisen parissa työskentelevät yritykset. Internethaun perusteella löytyi kymmenen vastaavaa yritystä. Kilpailijoita ovat toiminimet ja pienet osakeyhtiöt. Kaikkia toiminimiä ei todennäköisesti löydy suoraan internethaulla. Potentiaaliset asiakkaat löytyvät pääasiassa omakoti- ja rivitaloasunnoista. Kerrostalotyömaat menevät pääasiassa isommille yrityksille, joilla on enemmän volyymiä ja mahdollisuus esimerkiksi hoitaa kerrostalon kaikkien osakkeiden kylpyhuoneremontit.

Yrityksen vahvuus kilpailijoihin nähden on ehdottomasti yrittäjän pohjakoulutus. Lisäksi ammattitaitoiset työntekijät koulutuksineen ja työkokemuksineen tuovat pohjan menestyneelle yrittämiselle. Yrityksen heikkous piilee nimettömyydestä eli yritys on tuntematon ja tästä syystä on ehdoton saada aikaan positiivinen kuva asiakkaille.

Asiakkaita hankitaan näkyvällä mainonnalla. Yritykselle tehdään kotisivut ja mainostetaan sanomalehdessä. Ensimmäisen kuukauden aikana tehtyihin tarjouksiin annetaan esimerkiksi 5 %:n alennus. Näin saadaan aikaan ensimmäiset sopimukset asiakkaan ja yrityksen välillä. Palveluun on kiinnitettävä alussa erityisesti huomiota, koska ensikuva on aina tärkein ja tätä kautta sana kiirii varmasti mahdollisten asiakkaiden tietoon. Aloitus on myös tärkeää aikaa kehityksen kannalta: on kuunneltava asiakasta ja kehitettävä palvelua sen mukaan.

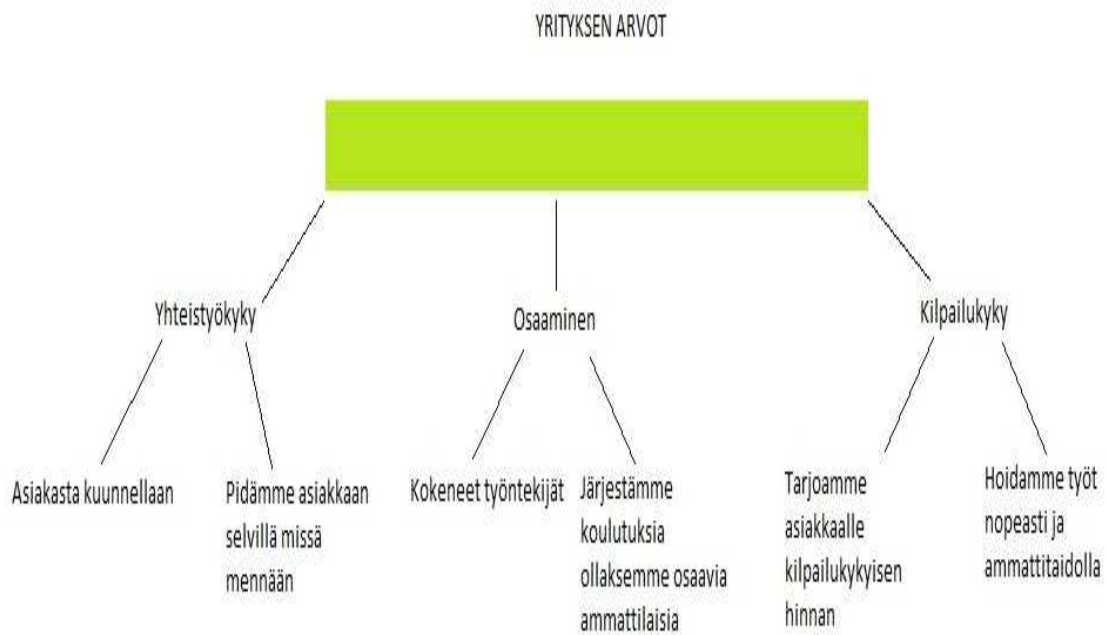
Laatuun on panostettava ja laadunhallintaan on olemassa seuraavat laadunkäsitteet:

- Valmistuslaatu; keskittyy valmistusprosessiin ja varmistaa tuotteiden valmistuksen määritysten mukaan.
- Tuotelaatu; korostaa suunnittelun osuutta tuotteen laadun määrittelyssä.
- Arvolaatu; korkein laatu on sillä tuotteella, joka antaa parhaan arvon sijoitetulle pääomalle.
- Kilpailulaatu; laatu on riittävä, kun se on yhtä hyvä kuin kilpailijoilla.
- Asiakaslaatu; asiakkaiden tarpeet täyttävä laatu on hyvää laatua.
- Ympäristölaatu; huomioidaan vaikutukset ympäristöön ja yhteiskuntaan tuotteen koko elinkaaren aikana, tämä laadun merkitys on kasvamassa kokoajan.

- Ylilaatu; tuote on joltain osin parempi kuin mitä asiakas on valmis maksamaan. Asiakkaan odotukset ylittävä laatu ei ole ylilaatua, jos sen avulla yritys saavuttaa kilpailuedun. (Toppi 2014.)

3.1.10 Yrityksen arvot, visio ja tavoitteet

Yrityksellä on omat arvot, joihin toiminta pohjautetaan. Kuvassa 2 on esitelty yrityksen keskeisiä arvoja.



KUVA 2. Yrityksen arvot

Yrityksen visio on toimia vakaavaraisesti vähintään kahdessa kohteessa yhtäikaa. Tämä tarkoittaa yrittäjän lisäksi kolmea työntekijää. Tavoite viidelle vuodelle on saada maksettua aloitushankintoihin otettu rahoitus pois ja hankittua toiminnan kasvaessa tarvittavat työkalut ja kuljetuskalusto. Yritystoiminnan kasvaessa yrityksen nimiin hankitaan myös varastotila, joka on luultavasti vuokrattava tila.

Yrityksen markkina-aseman toivotaan olevan hyvä lähinnä verkkosivujen ja hyvien käyttökokeusten pohjalta tulevien tarjouspyyntöjen perusteella. Oulu alueena on haasteellinen, koska asiakaskunta on pieni ja nykytekniikalla varsinkin negatiivinen sana leviää helposti kuluttajien välillä.

Yrityksen on tarkoitus vakavaraisuuden saavutettuaan kokeilla konsultointipalvelua. Tämä tarkoittaa sitä, että yksinkertaisiin kodinremontteihin tarjotaan konsultointiapua ja vuokrataan tarvittavat työvälineet, jolloin tee se itse –mies tai -nainen pääsee toteuttamaan itseään ilman isoja investointeja.

Tavoitteellinen liikevaihto yritykselle on 270 000 euroa palkkatuloja, joista maksetaan pakolliset työntekijöiden eläke- ja vakuutusmaksut. Yrityksen tavoitteellinen tuotto on 30 000 euroa.

3.1.11 Markkinointisuunnitelma

Markkinointi tapahtuu verkkosivujen välityksellä ja alussa ilmoituksilla sanomalehti Kalevassa, jotta saadaan yritykselle näkyvyyttä ja tietoisuutta.

3.2 Liiketoimintasuunnitelma pieniä julkisia korjausurakoita tekeväälle yritykselle

Opinnäytetyössä laaditaan liiketoimintasuunnitelma yritykselle, jonka toimiala on rakennusala ja kohteina julkiset pienet korjausurakat.

3.2.1 Liikeidea

Yritys toimii rakennusalalla ja on erikoistunut julkisiin korjausurakoihin. Yritys tuottaa kaikkia sisäpuolen remonttipalveluita mm. parketinasennuksia, kylpyhuoneremontteja (pois lukien putkitöitä) ja kalusteasennuksia.

Tilajalle halutaan välittää sellainen imago yrityksestä, että asiat hoidetaan aikataulussa ja asiakkaan tarpeet ja toiveet otetaan huomioon määräysten puitteissa. Asiakas otetaan mukaan suunnitteluvaiheessa ja asiakkaalle tehdään selväksi, mitä milloinkin tulee tapahtumaan. Yrityksen kannalta on tärkeää, että tilaaja on tyytyväinen palveluun ja valmis tekemään yhteistyötä jatkosakin.

Yrityksen myyntivalittit ovat kokemus rakennusalalta, halu palvella asiakasta ja kilpailukykyinen hintataso. Yritys toivoo erottuvansa markkinoilla kilpailijoistaan. Enää ei ole kysymys vain asiakkaasta vaan pitää miellyttää tilaajaa, asukasta ja naapureita.

3.2.2 Lähtökohta-analyysit

Käyttöomaisuuden tarve -kohdassa sivulta 24 alkaen on lueteltu tarvittavat aineelliset resurssit ja yrittäjien sijoitukset yritykseen sekä tarvittavan rahoituksen määrä.

Yrittäjät sijoittavat yritykseen vain 2 500 euroa ja muut yritystoiminnan aloittamiseen tarvittava rahoitus hankitaan yrityslainalla.

Aineettomiksi resursseiksi vaaditaan tarvittava ammattitaito sekä koulutus seuraavasti:

- rakennusalan koulutus ja tarvittavat sertifiointit
- työkokemus rakennusalan vastaavista tehtävistä 2-3 vuoden ajalta
- työturva- ja tulityökortti.

Toiminnan aloittamiseksi yrityksen on hankittava taulukossa 3 mainitut käyttöomaisuudet.

TAULUKKO 3. Taloudelliset hankinnat

käsityökalut	jokaiselle työntekijälle omat	
paineilmanalaimet & kompressorit	työparia kohden	
katkaisusirkkelit	työparia kohden	
akkutyökalut	työparia kohden	
laatoitus- ja lattiatyökalut	työparia kohden	
maalauksen- ja tapetointitarvikkeet	työparia kohden	
levytystyökalut ja työvalot	työparia kohden	yhteensä 30 000 euroa

neljä pakettiautoa		
kaksi peräkärä		yhteensä 4 000 euroa + pakettiautot rahoituksella 1 600 €/kk
Tietokone ja tulostin		yhteensä 1 500 euroa
vaatetus	jokaiselle työntekijälle	yhteensä 2 300 euroa

Käyttöomaisuuden rahoitus

Käyttöomaisuuden rahoitukseen tarvitaan yhteensä 37 800 euroa. Yrityksen perustajat sijoittavat tarvittavan rahamäärän tietokoneeseen, tulostimeen ja peräkäräyn. Ulkopuolista rahoitusta yritys tarvitsee 35 300 euroa, jota haetaan pankilta.

Lisätietoa löytyy osoitteesta <https://www.op.fi/op/yritysassiakkaat/yritysjyys/yritystoiminnan-aloittaminen?id=73100>.

Yritys työllistää kysynnästä riippuen 12–15 työntekijää, jotka työskentelevät tuntipalkalla. Työntekijöiltä vaaditaan ammattitaitoa, aikaisempaa koulutusta alalta ja kokemusta vastaavista työtehtävistä.

Työ tapahtuu yleensä asiakkaan asuessa työkohteessa, jolloin asiakaspalvelu ja ammattimaisuus pitää olla myös vahvasti esillä tekemisessä. Työvoimaa lisätään ja vähennetään tarvittaessa tilanteesta riippuen. Pohjois-Pohjanmaan tilanne työllisyyden suhteen on huono, joten osaavia tekijöitä on tarvittaessa tarjolla.

3.2.3 Julkisia pieniä remontteja tekevän yrityksen toimiala- ja toimintaympäristöanalyysi

Yritys toimii rakennusalan parissa Oulun toimialueella korjausrakentamisessa pienissä julkisissa hankkeissa.

Toimialan ja toimintaympäristön tilanne ja kehitys

Vuoden 2013 aikana asunnon omistajat ja asunto-osakeyhtiöt korjasivat lähes 6 miljardilla eurolla. Omakoti- ja paritaloja korjattiin 2,8 miljardilla eurolla. Kerrostalojen korjaamiseen kului 2,2 miljardia euroa ja 800 miljoonaa käytettiin rivitaloasuntoihin. (Korjausrakentaminen. 2014.)

Kerrostalojen korjauksista suurin osa (1,6 miljardia euroa) kului asunto-osakeyhtiön teettämiin korjauksiin ja loput 600 miljoonaa euroa kerrostaloasuntojen omistajien itse tekemiin tai teettämiin korjauksiin. Rivitaloyhtiöt käyttivät korjauksiin 440 miljoonaa euroa ja rivitaloasuntojen omistajat 340 miljoonaa euroa. (Korjausrakentaminen. 2014.)

Kilpailija-analyysi

Kilpailijoita ovat Oulun alueella toimivat julkisen korjausrakentamisen parissa työskentelevät yritykset. Internethaun perusteella löytyi seitsemän vastaavaa palveluyritystä. Potentiaaliset tilaajat löytyvät pääasiassa kerrostalojen talonyhtiöistä tai toimitiloista.

Yrityksen vahvuus kilpailijoihin nähden on ehdottomasti yrittäjien pohjakoulutus. Ammattitaitoiset työntekijät koulutuksineen ja työkokemuksineen tuovat pohjan menestyneelle yrittämiselle. Yrityksen heikkoutena on se, että se on aloittava yritys. Yritys on tuntematon asiakkaille ja tästä syystä on ehdotonta saada aikaan positiivinen kuva tilaajalle. Julkisella puolella tilaajat teettävät monesti samalla urakoitsijalla töitä, mikäli yhteistyö on aikaisemmin sujunut. Siksi on tärkeää onnistua urakoissa, jotta tilaaja saadaan varmistuneeksi urakoitsijan pätevyydestä.

Asiakkaita hankitaan näkyvällä mainonnalla. Yritykselle tehdään kotisivut ja yritys laskee urakkarajouksia julkisiin urakoihin. Urakat täytyy saada laskettua niin, että urakkakilpailut voitetaan ja päästään tuomaan yritystä esille onnistumisen kautta.

Laatuun on panostettava ja laadunhallintaan on olemassa laadunkäsitteet:

- Valmistuslaatu; keskittyy valmistusprosessiin ja varmistaa tuotteiden valmistuksen määritysten mukaan.
- Tuotelaatu; korostaa suunnittelun osuutta tuotteen laadun määrittelyssä.
- Arvolaatu; korkein laatu on sillä tuotteella, joka antaa parhaan arvon sijoitetulle pääomalle.
- Kilpailulaatu; laatu on riittävä, kun se on yhtä hyvä kuin kilpailijoilla.
- Asiakaslaatu; asiakkaiden tarpeet täyttävä laatu on hyvää laatua.
- Ympäristölaatu; huomioidaan vaikutukset ympäristöön ja yhteiskuntaan tuotteen koko -
- Elinkaaren aikana, tämä laadun merkitys on kasvamassa kokoajan.
- Ylilaatu; tuote on joltain osin parempi kuin mitä asiakas on valmis maksamaan. Asiakkaan odotukset ylittävä laatu ei ole ylilaatua, jos sen avulla yritys saavuttaa kilpailuedun. (Toppi 2014.)

3.2.4 Visio ja tavoitteet

Yrityksen visio on toimia vakaavaraisesti vähintään yhdessä kohteessa kerrallaan. Tavoite viidelle vuodelle on saada maksettua aloitushankintoihin otettu rahoitus pois ja hankittua toiminnan kasvaessa tarvittavat työkalut ja kuljetuskalusto. Yritystoiminnan kasvaessa yrityksen nimiin hankitaan myös tarvittaessa lisää varastotilaa. Yrityksen markkina-aseman toivotaan olevan hyvä, lähinnä verkkosivujen ja käyttökokemusten pohjalta tulevien tarjouspyyntöjen perusteella.

Yrityksen liikevaihdon tavoite on 1 012 000 euroa palkkatuloja, joista maksetaan pakolliset työntekijöiden eläke- ja vakuutusmaksut. Yrityksen tavoite tuotolle on 90 000 euroa.

Markkinointi tapahtuu verkkosivujen välityksellä ja alussa ilmoituksilla sanomalehti Kalevassa, jotta saadaan yritykselle näkyvyyttä ja tietoisuutta. Työmaa-alueella pidetään myös ilmoitustaulua, johon tulee yhtiön yhteystiedot esille. Toiminnan lähtiessä vauhtiin oletetaan Oulun alueella sanan leviävän ihmisille, mikäli palvelu on hyvää ja työn tulos laadukasta.

3.3 Toiminimen ja osakeyhtiömuotoisen yrityksen toiminnan erot

Suosituin ja yksinkertaisin tapa aloittaa oma yritystoiminta on toimia yksityisenä elinkeinoharjoittajana toiminimellä. Toiminimellä yrityksen päätöksenteko ja vastuu toiminnan asioissa on yrittäjän käsissä, mutta yrittäjä myös vastaa henkilökohtaisella omaisuudella. Yritys voi palkata työntekijöitä kuten muutkin yritykset. Usein sivutoiminen yrittäminen kannattaa ensiksi aloittaa toiminimellä. Toiminimellä yritystoiminnan aloittaminen on nopeaa ja yksinkertaista, tarvitaan vain perustamisilmoitus. (Yritysmuodot. 2014.)

Osakeyhtiön perustamiseen vaaditaan vähintään yksi henkilö tai yhteisö. Osakeyhtiön minimiosakepääoma on 2 500 euroa yksityisellä puolella ja julkisella puolella 80 000 euroa. Osakepääoma jaetaan osakkeisiin. Yleensä osakkeita on esimerkiksi sata kappaletta, jolloin osakkeen arvo on 25 euroa kappaleelta. Osakkaan äänivalta, voitot ja vastuu yhtiössä riippuvat siitä, miten

paljon yhtiön osakkeita hän omistaa. Osakkeenomistajat eivät ole henkilökohtaisessa vastuussa osakeyhtiön sitoumuksista. (Yritysmuodot. 2014.)

Pienyrityksissä vallitseva trendi on harjoittaa yritystoimintaa osakeyhtiön muodossa. Valintaan vaikuttavat monet tekijät, päälimmäiseksi valintakriteeriksi nousee yhä verotus. Erityisesti aloittava tai uudistava yrittäjä joutuu miettimään ja punnitsemaan eri yhtiömuotoja. Osakeyhtiössä on suhteellinen verokanta, joka on tällä hetkellä 26 prosenttia. Osakeyhtiötä verotetaan yhtiön tuloksen perusteella. Korkeampi verokanta tulee kyseeseen, kun yrityksestä nostetaan osinkoja ja vain siltä osin kuin osinkoa verotetaan ansiotuloina. On siis mahdollista jättää tuloja alhaisemman verokannan alaisuuteen, toiminimessä tätä mahdollisuutta ei ole. (Lakineuvo.fi. 2010.)

Varallisuuden kerryttäminen kannattaa kummassakin yhtiömuodossa. Toiminimen nettovarallisuuden perusteella laskettava toiminimen haltijan tulo jaetaan ansio- ja pääomatuloihin. Pääomatulo – osuus on toiminimellä 20 prosenttia yrityksen nettovarallisuudesta, jonka verokanta on 28 prosenttia. Loppuosa tulosta verotetaan progressiivisen veroprosentin mukaan. (Kiinteistökauppa. 2015.)

Yritysmuodot siis eroavat toisistaan perustamisessa. Toiminimen haltija on itse vastuussa omalla omaisuudella yrityksen toiminnasta, kun taas osayhtiössä vain sijoitetulla osuudella, joka on alimmillaan 2 500 euroa. Toiminimen haltijoita on yksi, työntekijöitä saa olla palkattuna. Osakeyhtiössä perustajia voi olla useampi. Yritysmuodot poikkeavat toisistaan myös verotuksessa niin kuin edellä on mainittu. (Yritysmuodot. 2014.)

3.4 Yritystoiminnan riskit

Yrityksen tulevaisuus ei ole koskaan täysin ennustettavissa. Riski on yksi selkeimmin yritystoimintaan liitettävistä tunnusmerkeistä. Riski liittyy yritystoiminnan jatkumisesta, riski omasta toimeentulosta, riski työvoiman saannista ja tuotteiden menekistä ja niin edelleen. Menestyvä yritys voi lyhyessäkin ajassa muuttua kannattamattomaksi jopa kaukana Suomesta tapahtuvien muutosten seurauksena. Riskeiltä ei vältty millään yritystoiminnan osa-alueella. (Lojander – Suonpää 2008, 68.)

Riski on epäsuotuisaksi koetun tapahtuman mahdollisuus. Siihen liittyy taloudellisia menetyksiä, riskin suuruuteen liittyy voiton ja tappion mahdollisuus. Yritystoiminnan riskit voidaan jakaa liike- ja vahinkoriskeihin. Tyypillinen vahinkoriski on tulipalo, tapaturma tai vastuuriski. (Riskien arviointi.)

Liikeriskit ovat olennainen osa yritystoimintaa. Pystyäkseen kamppailemaan ja menestymään tiukentuvilla markkinoilla on yrityksen otettava riskejä. Kaikkia riskejä on luonnollisesti mahdoton etukäteen tietää. Liikeriskiä ei ole mahdollista siirtää yrityksen ulkopuolelle. Yritysriskin kantaminen kuuluu omistajalle. Liikeriskit riippuvat yrityksen koosta, toimialasta, asiakkaista, kilpailijoista, omaisuuden määrästä ja yleisestä taloustilanteesta. Perinteisesti liikeriskit on jaettu taloudellisiin -, teknillisiin -, sosiaalisiin - ja poliittisiin riskeihin. Taloudellinen riski on yleensä tuotteiden huonosta menekistä johtuva. Yritystoiminnan teknisinä riskeinä voidaan pitää tuotekehitykseen, tuotantoon, teknologiaan ja raaka-aineisiin liittyviä riskejä. Sosiaaliset riskit ovat henkilöstöön liittyviä uhkatekijöitä. Ongelmia voivat aiheuttaa puutteet henkilöstön tiedoissa ja taidoissa, mahdolliset yhteistyöongelmat ja esimerkiksi avainhenkilön siirtyminen kilpailijan palvelukseen. Poliittiset riskit voivat olla eri maihin liittyviä riskejä tai yhteiskunnan ongelmista aiheutuvia riskejä. (Lojander – Suonpää 2008, 68 – 70.)

Liiketoimintasuunnitelman toteutumista vaikeuttavien riskitekijöiden arviointi on tärkeää, jotta liiketoimintasuunnitelma olisi mahdollisemman realistinen. Liiketoimintasuunnitelma on syytä käydä läpi kohta kohdalta kriittisesti ja arvioida uhkaavat tekijät. Samalla on syytä pohtia, miten toimitaan, jos riski toteutuu. Riskejä analysoidessa on huomioitava riskien seurannaisvahingot, välilliset vaikutukset voivat olla suuremmat kuin itse vahinko. (Riskien arviointi.)

Liiketoimintasuunnitelman laatimisen yhteydessä on syytä analysoida riskit

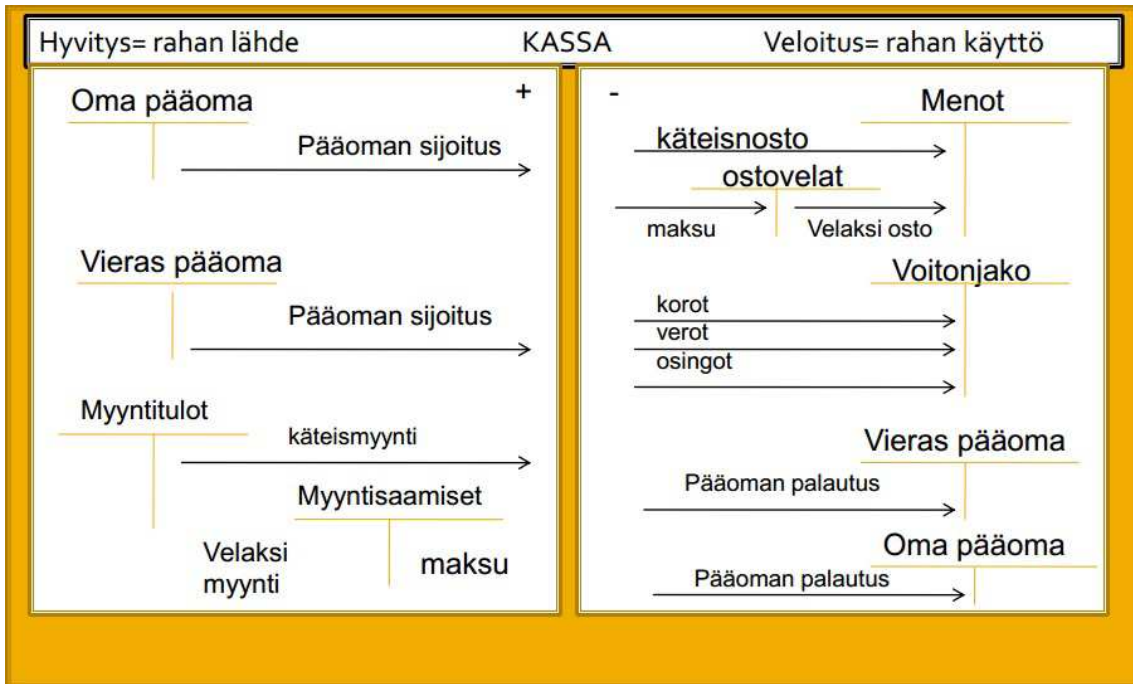
- ostomarkkinoilla
- tuotantoprosessissa
- myyntimarkkinoilla ja kansainvälistymisessä
- rahoitusmarkkinoilla. (Riskien arviointi.)

3.5 Yrityksen kirjanpito

Kirjanpito ja tilitarkastus ovat tehtäviä, joissa yritys tarvitsee usein ulkopuolisen asiantuntijan apua. Kaikki yritykset ovat lain mukaan kirjanpitovelvollisia. Kaikkien muiden paitsi pienten yritysten on valittava itselle ulkopuolinen tilintarkastaja. Pientenkin yritysten on hyödyllistä käyttää tilintarkastajaa, vaikka tämä ei olekaan pakollista. Kirjanpito on yksinkertaistettuna yrityksen toiminnasta johtuvien liiketapahtumien rahamäärien kirjaamista. Kirjanpitoon kootaan tosineaineisto ja rekisteröidään liiketapahtumat tietyn menetelmän mukaan. Tulokseksi saadaan laskelmat yrityksen taloudesta. Kirjanpidon kokonaisuus muodostuu yrityksen tuotoista, kuluista, omaisuudesta, varoista ja veloista. Tulos saadaan selville kirjanpidon perusteella laaditusta tilinpäätöksestä, toimittamisesta vastaa yrityksen johto. (Mitä jokaisen yrittäjän tulisi tietää kirjanpidosta. 2011.)

Tilitoimistolle toimitettavia kirjanpitomateriaaleja ovat tiliote, myyntilaskut, ostotositteet, kassatositteet ja muut tositteet. Tiliotteen jokaista tapahtumaa muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta tulee vastata tosine, joka on esimerkiksi lasku, kuitti tai sopimus. Tosine toimitetaan kirjanpitäjälle. Pankin palvelumaksuista ja verotilimaksuista ei tarvita erillistä tosineetta ja maksukorttitilityksistä riittää myynnin kuukausiyhteenveto. Myyntilaskut toimitetaan kirjanpitäjälle numerojärjestyksessä tai yhteenvetoraportti erillisestä laskutusjärjestelmästä aina kuukauden ajalta. Ostotositteet eli ostolaskut voidaan kirjata joko laskun päivämäärän mukaiselle kuukaudelle kuluksi ja ostovelaksi tai suoraan kuluksi tiliotteessa olevan maksupäivän mukaan. Lasku tulee osoittaa yritykselle, jotta arvonnisäverövähennyksen edellytykset täyttyvät. Laskussa on oltava myös myyjän erittely arvonnisäverosta, myyjän y-tunnus ja merkintä alv-rekisteriin kuulumisesta. Mikäli yritys hoitaa itse palkanlaskennan, on kirjanpitoon toimitettava palkkatositteet. Muita tosineita ovat esimerkiksi vuokrasopimuksen perusteella aiheutuvat maksut, perittävät maksut tai lainasopimukset. Toimintakerptomus on tilipäätöksen liitettävä erillinen liite. Pienten kirjanpitovelvollisten ei tarvitse laatia toimintakerptomusta, tämä koskee myös pieniä osakeyhtiöitä. (Kirjanpito.)

Rakennusalalla kirjanpito on kahdenkertainen. Se tarkoittaa, että jokainen liiketapahtuma merkitään kahdelle tilille eri puolille (debet, kredit). Rahat ovat kassatilin vasemmalla puolella eli debetilillä ja maksut kassasta kassatilin oikealla puolella kreditillä. Yksinkertaisesti sanoen varat ovat vasemmalla ja velat oikealla. (Kuva 3.) (Stenius 2014.)



KUVA 3. Kirjaukset (Stenius 2014.)

4 YHTEENVETO

Rakennusalan yrityksen ja esimerkiksi kiinteistövälitystä harjoittavan yrityksen toiminta poikkeavat suuresti toisestaan. Suurin ero on, että rakennusyrietykset tekevät taloja, asuntoja ja toimitiloja, mutta kiinteistövälitystä harjoittava yritys vain välittää kohteita. Kumpikin tarvitsee toista, sillä rakennusyrietykset ovat elinehto toiminnalle kiinteistövälitykselle, mutta myös kiinteistövälitys on rakennusyrietykselle tärkeä kumppani. (Kiinteistökauppa. 2015.)

Toiminta näiden yritysten välillä on hyvinkin erilaista. Ensinnäkin rakennusala toimii urakkasopimuksella, kuukausi- tai tuntipalkalla. Kiinteistövälityksessä saatava palkka on usein pelkästään provisiopalkka. Kiinteistövälitysyrietyksen toiminnan aloittaminen on siis halvempaa ja yrityksen toiminta on varmempaa, koska palkkakuluja käytännössä tulee vasta, kun saadaan myös tulosta yrityksen kassaan. Rakennusyrietyksen toiminta taas perustuu työntekijöiden osalta säännölliseen palkkaukseen tai urakkapalkkaan, joka tarkoittaa sitä, että yrityksellä täytyy olla katetta tilillä. (Kiinteistökauppa. 2015.)

Myös yritysten vastuut vaihtelevat. Rakennusyrietyksen vastuu on lähtökohtaisesti kymmenen vuotta. Kiinteistövälittäjällä taas ei ole vastuuta, mikäli ei voida todistaa, että tämä todetaan tuottamukseen. Tuottamuksellisuudella tarkoitetaan, että välittäjä on toiminut huolimattomasti tai jättänyt tuomatta esille asioita, jotka asiakkaan kuuluisi tietää. Rakennusyrietytys on vastuussa myös, jos asiakas myy esimerkiksi talon ja siinä todetaan rakenteellinen virhe. (Kiinteistökauppa. 2015.)

Seuraavassa on lueteltu asioita, jotka aloittavan yrittäjän tulee ottaa huomioon:

- Toimiva liikeidea: Kaikki lähtee liikkeelle liikeideasta, mutta tämän jälkeen on syytä tehdä tarkka liiketoimintasuunnitelma, joka toimii perustana yritykselle ja apuna yrittäjälle itselleen.

- Tarvittava ammattitaito: Yrityksen perustajalla on oltava tarvittava ammattitaito ja koulutus yrittäjäksi. Nämä asiat tuovat itsevarmuutta ja luovat pohjan toimivalle yritystoiminnalle.
- Halu toimia yrittäjänä: Yrittäminen on varsinkin alussa todella raskasta ja uuden oppimista. Yrittäjällä on oltava halu hoitaa itse asiat ja ottaa vastuu yrityksen toiminnasta.
- Toimiva liiketoimintasuunnitelma: Liiketoimintasuunnitelma on pohja toimivalle yritykselle, liitteestä 1 löytyy toimiva pohja.
- Yrityksen markkinointi: Tuotteiden tai palveluiden tulee erottua edukseen kiristyneen kilpailun takia.
- Paineensietokyky, tukiverkosto ja ammattitaito: Paineensietokyky on yrittäjän tärkeimpiä ominaisuuksia ammattitaidon lisäksi. Tukiverkosto voi olla henkisenä tukena. Tällöin puhutaan perheestä tai lähimmäisistä. Tukiverkosto voi olla myös ammatillista, joka toimii tarvittaessa konsulttina.
- Realistiset odotukset tulevaisuudelta: Tulevaisuuden odotukset ovat oltava realistisia varsinkin yrityksen alkuvaiheessa, koska alussa yritys ei ole vakavarainen ja yrityksellä on yleensä lainaa.
- Kysynnän ja tarjonnan kartoitus toimialueella: Kartoitus toimialueella tuo varmuutta yrityksen menestykselle ja luo pohjan yrityksen kokoonpanolle.

Opinnäytetyötä tehdessä tuli selväksi, että yrittäminen ei todellakaan ole yksinkertainen asia. Yrityksen perustaminen on jo itsessään iso prosessi, johon kannattaa käyttää aikaa. On selvitettävä tarkasti lähtökohdat ja se, onko yrityksellä oikeasti tulevaisuutta. Onnistuneen toiminnan edellytys on vahva ammatillinen pohja, joten suoraan koulunpenkiltä toiminnan aloittaminen voi olla riskialtista. Yrittäjän on mietittävä, millä resurssilla hän on valmis paneutumaan yritykseen. Ei

ole varmasti väärin pyytää apua taakan kantamiseen ja se on jopa suositeltavaa. Yrittäminen ei ole sama asia kuin päivätyöt, sillä työpäivän jälkeen alkavat urakkalaskenta ja muut paperityöt.

Yrittämisen alkuvaihe saattaa aiheuttaa huolia. Rakennusala itsessään on todella suhdanneherkkä: ylös mennään talouden noustessa ensimmäisten joukossa ja alas tullaan myös ensimmäisten joukoissa, kun talousennusteet laskevat. Töiden epävarmuus, talouden epävarmuus, aikataulujen kiireys ja erilaiset ongelmatilanteet aiheuttavat stressiä.

Yrittämisessä joudutaan toimimaan henkilökohtaisilla epämukavuusalueilla, koska yrittäminen ei ole pelkkää rakentamista vaan yrittäjän tehtävät ovat monipuolisia. Toimintaa on kehitettävä ja samalla yritettävä olla vähän parempi kuin kilpailijat, jotta toiminta jatkuu. Yrittäminen tarjoaa myös toisen puolen: vapauden toimia, kokeilla omia rajoja ja mahdollisuuksien rajattomuus oman ja työntekijöiden ammattitaidon puitteissa. Yrittäjä saa itse päättää työnsä, onnistuneella liikeidealla ja otteella yrittämiseen on mahdollista myös vaurastua. Yrittäminen on joka tapauksessa kutsumusammatti eikä se helpoin tie kuljettavaksi.

LÄHTEET

Kirjanpito. Yrityssuomi. Saatavissa:

<https://www.yrityssuomi.fi/kirjanpito>. Hakupäivä 19.4.2015.

Kiinteistökauppa. 2015. Laki24. Saatavissa:

<http://www.laki24.fi/aski-kiinteistokauppa-kiinteistonvalittaja/>. Hakupäivä 16.4.2015.

Korjausrakentaminen. 2014. Tilastokeskus. Saatavissa:

http://www.stat.fi/til/kora/2013/02/kora_2013_02_2014-11-07_tie_002_fi.html. Hakupäivä 16.4.2015.

Lakineuvo.fi. 2010. Asianajotoimisto Talviaro. Saatavissa:

<http://www.lakineuvo.fi/lakineuvo/254/yritysmuodon-valinta-osakeyhti%C3%B6-vai-ammattinharjoittaja>. Hakupäivä 22.4.2015.

Lojander, Taina – Suonpää, Jani 2008. Firma käytännön yritystoiminta. Keuruu: Otava.

Mitä jokaisen yrittäjän tulisi tietää kirjanpidosta. 2011. Suomen talousverkko. Saatavissa:

<http://www.talousverkko.fi/mita-jokaisen-yrittajan-tulisi-tietaa-kirjanpidosta/>. Hakupäivä 19.4.2015.

Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. 2015. Uusyrittäjäkeskus. Saatavissa:

http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/SUK_opas_2015_web.pdf. Hakupäivä 5.4.2015.

Riskien arviointi. Saatavissa:

http://www04.edu.fi/liiketoimintasuunnitelma/addcollapsing.asp?file=riskien_arviointi.htm.

Hakupäivä 19.4.2015.

Stenius, Antero 2014. Rakennusyrityksen liiketoiminta. Saatavissa:

<http://www.oamk.fi/~anteros/RAT%201%202014S/RAKENNUSYRITYKSEN%20LIIKETOIMINTA/RAKENNUSYRITYKSEN%20LIIKETOIMINTA.pdf>. Hakupäivä 19.4.2015.

Toppi, Petri 2014. Laadunhallinnan kurssimateriaali. Saatavissa:

file:///C:/Users/expert1/Downloads/1._kokonaisvaltainen_laadunhallinta.pdf. (vaatii käyttäjälisenssin). Hakupäivä 15.4.2015.

Yrityksen perustaminen. BusinessOulu. Saatavissa:

<http://www.businessoulu.com/fi/yrityspalvelut/yrityksen-perustaminen.html>. Hakupäivä 23.3.2015.

Yritysmuodot. 2014. Infopankki. Saatavissa:

<http://www.infopankki.fi/fi/elama-suomessa/tyo-ja-yrittajyys/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot>.
Hakupäivä 28.3.2015.

YT10 yrityksen käynnistystoimet. BusinessOulu. Saatavissa:

http://yritystulkki.agileus.fi/files/yt10_kaynnistamistoimet_bussoulu.pdf. Hakupäivä 6.4.2015.

Viitala, Riitta – Jylhä, Eila 2013. Liiketoimintaosaaminen; menestyvän yritystoiminnan perusta. Porvoo: Edita Publishing Oy.

ALUSTAVA LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Alustavan liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on jäsentää ja selventää aiotun yritystoiminnan kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuuksia. Liiketoimintasuunnitelma on tarpeen yrittäjälle itselleen sekä edellytyksenä käytettäessä asiantuntijoita apuna toiminnan arvioinnissa. Mahdolliset rahoittajat edellyttävät sitä aina.

Nimi:		Päiväys:
Osoite:		Postinumero:
Puhelin:	Fax:	Sähköposti:

1. OSAAMINEN

Yrittäjänä toimiminen perustuu osaamiseen, jonka avaintekijöitä ovat ammattitaito ja koulutus. Osaaminen voi olla lähtöisin myös harrastuksista tai jokapäiväisen toiminnan piiristä. Yrittäjän henkilökohtaisia ominaisuuksia ovat mm. tuloshakuisuus, peräänantamattomuus, itsenäisyys. Vastaa seuraaviin kysymyksiin. Muista olla rehellinen itsellesi.

Mikä työkokemus ja koulutus sinulla on?

Onko sinulla erityisiä taitoja, tietoja tai osaamista, josta on hyötyä yrittäjänä?

Mitkä ovat vahvat puolesi?

Mitkä ovat heikot puolesi?

Mitä ominaisuuksia tarvitset lisää ja mistä niitä saa?

2. TUOTE/PALVELU

Tarjoamasi tuote tai palvelu on riippuvainen ammattitaidostasi ja osaamisestasi. Onnistuaksesi yrittäjänä sinun täytyy tietää, mitkä ovat asiakkaasi tarpeet ja mitä asiakkaasi odottavat sinulta ja tarjoamasi tuotteelta tai palvelulta. Yritä tarkastella asioita asiakkaasi näkökulmasta. Kun osaamisesi ja tuotteesi ovat tasapainossa, saavutat etumatkaa kilpailijoihin asiakkaan silmissä.

Mikä on tuotteesi/tarjoamasi palvelu?

Mitä ainutlaatuista ja erinomaista siinä on?

Mitä heikkouksia siinä mahdollisesti on?

Mitä etua tai hyötyä siitä on asiakkaalle?

Vastaako tuotteesi tai palvelusi laatu pyytämääsi hintaa?

3. ASIAKKAAT / MARKKINAT

Yrittäjälle on tärkeää tuntea asiakkaansa: Mitä tuotteen tai palvelun ominaisuuksia asiakkaat arvostavat ja mitä eivät pidä erityisen tärkeinä sekä heidän odotuksensa. On järkevää ryhmitellä yritysasiakkaat esimerkiksi yrityksen toimialan koon tai sijainnin perusteella ja henkilöasiakkaat iän, sukupuolen, tulotason, koulutuksen, perheen koon tai asuinpaikan perusteella. Alussa on hyödyllistä keskittyä asiakasryhmiin, jotka todennäköisemmin ostavat tuotteen tai palvelun. Yrittäjän osaaminen, tuote ja asiakkaat muodostavat kokonaisuuden, jonka tulee olla tasapainossa. Tällöin yritys saavuttaa kilpailuetua: ylivoimaista osaamista kilpailijoihin nähden.

Ketkä ovat asiakkaasi ja kohderyhmäsi?	Kuinka paljon asiakkaita on?
Mitkä ovat asiakkaiden ostotottumukset?	Missä asiakkaat sijaitsevat?
	Kuka tekee ostopäätöksen, jos asiakkaasi on yritys?

4. KILPAILIJAT

Kilpailu on yrittäjälle elämäntapa. On tärkeää tuntea kilpailijansa, heidän tuotteensa ja toimintatapaansa. Yrittäjän tulisi pysyä erottautumaan kilpailijoistaan jollakin asiakkaan arvostamalla tekijällä, jolloin yrittäjälle jää hinnoitteluvapautta, joka merkitsee parempaa tulosta. On hyödyllistä seurata esimerkiksi kilpailijan mainontaa ja myynnin edistämistoimenpiteitä sekä tallettaa mainokset mappiin ja aika ajoin miettiä: Kuinka paljon ja usein he mainostavat sekä mitä ja miten he mainostavat. Näin ymmärrät paremmin kilpailijoiden toimintatapaa ja pystyt kehittämään yritystä kilpailukykyisemmäksi.

Ketkä ovat pahimmat kilpailijasi? Mainitse 3-5 tärkeintä	Mitkä ovat kilpailijoiden tuotteet/palvelut?
Mitkä ovat heidän vahvat puolensa?	Kuinka kilpailijoiden tuotteet/palvelut eroavat omistasi?
Mitkä ovat heidän heikot puolensa?	Mitkä ovat kilpailijoiden käyttämät myy- ninedistämistoimenpiteet ja mainosvälineet?

5. OMA YRITYKSESI

Mieti tarkkaan, miten alat toimia. Esimerkiksi yrityksen sijaintivaatimukset ja tarvittavat myyn-
ninedistämistoimenpiteet poikkeavat eri toimialoilla toisistaan. Tärkeintä on, että päädyt omien re-
sursseisi kannalta tarkoituksenmukaiseen lopputulokseen ja suunnitelmallisesti kehität yritystäsi.

Yrityksen toimitilat ja sijainti?

Mitä tuotantovälineitä tarvitset?

Tarvitsetko työvoimaa?

Mitä mainosvälineitä ja myyninedistämistoimenpiteitä aiot käyttää?

Kattavatko vakuutukset toiminnan riskit?

6. KIRJANPITO JA TALOUDEN SUNNITTELU

Yrittäjän on useimmissa tapauksissa järkevintä keskittyä itse yrittämiseen ja antaa kirjanpito tilitoi-
miston hoidettavaksi. Samoin tilinpäätöksen suunnittelussa kannattaa kuunnella asiantuntijoita. Erityi-
sesti henkilöyhtiöissä ja osakeyhtiössä kannattaa käyttää ammattitaitoista tilintarkastajaa.

Miten aiot hoitaa kirjanpidon?

Miten aiot suunnitella toimintasi? Miten seuraat suunnitelmien toteutumista?

Tarvitsetko neuvontaa tilinpäätöksen suunnitteluun, budjetointiin tai johonkin muuhun?

Miten aiot järjestää rahoituksen?

INVESTOINTILASKELMA

Tämä lomake auttaa sinua selvittämään, mitä yritystoimintasi aloittaminen maksaa (RAHAN TARVE) sekä suunnittelemaan, miten aiot rahoittaa toiminnan (RAHAN LÄHTEET). Mieti tarkkaan: Mitkä ovat yritystoimintasi kannalta tärkeitä ja järkeviä hankintoja? Miten paljon käyttöpääomaa tarvitset selviytyäksesi? Miten suuri varasto tarvitaan myyntitavoitteen saavuttamiseen? Kuinka paljon sinulla tai osakkailla on sijoittaa rahaa, koneita työkaluja yritykseen? Kuinka paljon tarvitset lainaa, mistä aiot sen hankkia ja mitä se maksaa? Muista, että RAHAN TARPEET = RAHAN LÄHTEET voidaksesi aloittaa yritystoiminnan.

RAHAN TARVE			Ennen aloitusta	1 vuoden aikana
Investoinnit	Aineettomat hyödykkeet	Perustamismenot		
		Muut (esim. liikearvo)		
	Koneet ja kalusto	Tuotantovälineet/atk		
		Auto		
		Kalusteet		
		Puhelin/Fax		
		Asennukset		
	Liikeirtaimisto	Toimistotarvikkeet		
		Muut		
	Käyttöpääoma 1-3 kk	Vuokrat	Alkumainonta/esitteet	
Toimistotiloista/takuuvuokrat				
Palkat		Laitevuokrat/leasing		
		Työntekijöiden palkat		
		Yrittäjän oma toimeentulo		
Vaihto- ja rahoitusomaisuus	Alkuvarasto			
	Kassa			
Rahantarve yhteensä				

RAHAN LÄHTEET

Oma pääoma	Osakepääoma		
	Sijoitukset		
	Omat koneet		
	Muut		
Lainapääoma	Osakaslaina		
	Pankkilaina		
	Finnvera		
	Muut		
	Lainat tavarantoi- mittajilta		
Muu tulorahoitus			
Rahan lähteet yhteensä			

ALUSTAVA KANNATTAVUUSLASKELMA

Tämän laskelman avulla voit arvioida, kuinka paljon sinun on myytävä, että saisit itsellesi riittävästi rahaa elämiseen ja että pystyisit maksamaan kaikki liiketoiminnasta aiheutuneet kulut. Lähde liikkeelle tavoitetuloksesta: rahamäärä, jonka tarvitset vähintään kuussa elämiseen.

	KUUKAUDESSA	VUODESSA
= TAVOITETULOS (netto)		
+ lainojen lyhennys		
= TULOT VEROJEN JÄLKEET		
+ verot (valtio + kunta)		
= RAHOITUSTARVE (bruttotulot)		
+ yrityslainojen korot		
A = KÄYTTÖKATETARVE		
+ kiinteät kulut: (ilman ALV)		
YEL		
muut vakuutukset		
työntekijöiden palkat		
palkkojen sivukustannukset		
vuokrat		
sähkö/vesi		
puhelin/telekopio		
kirjanpito		
toimistokulut		
matka/autokulut		
markkinointi		
koulutus		
lehdet yms		
korjaukset		
yrittäjän työttömyyskassamaksu		
muut kulut		
B = KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ		
A + B = MYYNTIKATETARVE		
Ostot (ilman ALV)		
= LIKEVAIHTO		
+ Arvonlisävero %		
= KOKONAISMYynti/-LASKUTUS		
Kuukausilaskutustavoite	kuukausien määrä/v	
Päivälaskutustavoite	päivien määrä/v	
Tuntilaskutustavoite	tuntien määrä/v	

PIENREMONTIN SOPIMUS

LIITE 2/1

Sopijaosa-puolet	Työn tilaajan nimi ja yhteystiedot	
	Toimeksisaajan / elinkeinonharjoittajan nimi, yrityksen nimi ja yhteystiedot	
	Ennakkoperintärekisteröity <input type="checkbox"/> Kyllä <input type="checkbox"/> Ei	
	Toimeksisaajan käyttämät aliurakoitsijat, elinkeinonharjoittajan nimi ja yhteystiedot	
Työn sisältö, hinta ja materiaalit	Remontin kohde ja työn sisältö	
	Työn hinta ja laskutusperusteet	
	Käytettävät materiaalit	
	Materiaalien hankinta <input type="checkbox"/> Toimeksisaaja _____ <input type="checkbox"/> Tilaaja _____	
	Rakennus-/remonttijätteiden siivous ja pois vienti <input type="checkbox"/> Toimeksisaaja <input type="checkbox"/> Tilaaja	
	Tilajalta edellytettävät toimenpiteet	
	Työ alkaa	Työ on valmis
	Maksuaika-taulu	<input type="checkbox"/> Työ maksetaan kun se valmistuu ja tilaaja on sen hyväksynyt.
<input type="checkbox"/> Työ maksetaan vaiheittain. Toimeksisaaja voi laskuttaa eri työvaiheista, kun tilaaja on nimikirjoituksellaan ne hyväksynyt.		
1. Erä _____		Työvaihe hyväksytty _____
2. Erä _____		Työvaihe hyväksytty _____
3. Erä _____		Työvaihe hyväksytty _____
Suunnitelmien muuttamisesta ja lisätöistä päättää työn tilaaja. (Muutossopimus liitteenä).		
Seuraamukset, jos työ viivästyy _____ % työn hinnasta/alkava viikko TAI _____ euroa/alkava viikko		
Seuraamukset, jos maksu viivästyy		
Liitteet	Tämän sopimuksen osana olevat liitteet	
Päiväys	Aika ja paikka	
Allekirjoitukset	Työn tilaaja	Toimeksisaaja/elinkeinonharjoittaja

